

调节收储确保夏粮丰产丰收

夏日麦田,机声隆隆,当前全国麦收进度已近八成。在新麦大量上市、价格弱势运行之际,有关部门充分发挥各级储备小麦调节收储的功能,暂停各级储备小麦轮出,开启储备小麦轮入,并增加2024年国产小麦收储规模。一系列政策利好的释放,有助于稳定预期,提振市场信心,保障粮食市场平稳运行,确保夏粮丰产丰收。

小麦供需偏弱是小麦价格走弱的根本原因。面粉加工企业、饲料加工企业和贸易商是小麦市场化收购的主体。从面粉加工需求看,当前正处于面粉消费淡季,面粉加工企业需求仍处弱势,采购原粮较为谨慎,压价收购的态度较为明显。从饲料加工需求看,由于养殖业不景气,饲料需求下降,饲料产量预计下半年仍呈下降趋势,玉米价格较低,小麦饲用替代无优势。从贸易商看,由于去年亏损较多,再加上今年小麦丰收,供应量较大,市场不看好后市,贸易商建立库存积极性不高。如果放任

小麦价格下降不管,就会影响农民种粮收益,进而影响种粮积极性。

政策性收储企业承担着“丰则贵、歉则贱”的调控职能,在粮食丰收、市场粮价较低时,适当提高粮价收购,防止“谷贱伤农”;当市场粮价较高时,适当降价销售粮食,防止“米贵伤农”。在今年新麦上市、小麦价格走弱之时,一方面暂停中央和地方储备小麦轮出,继5月初中央储备小麦暂停轮出之后,河北、山东、河南、湖北、安徽等主产省省级储备小麦也暂停轮出,为新麦上市腾出市场空间;另一方面增加2024年国产小麦收储规模,并启动储备小麦轮入收购,有序开展小麦收购,支撑市场均衡运行。

调节性增储与最低收购价收购一样,均是引导市场粮价,确保农民种粮收益,稳定粮食生产的宏观调控措施。从历史规律看,粮食连年丰收会导致粮食相对过剩,粮食价格下跌,出现卖粮难问题,影响农民种粮积极性。为了预防“谷贱伤农”,我国从

2004年以来实行小麦、水稻最低收购价收购,牢牢守住农民“种粮卖得出”的底线,这是我国粮食走出丰年歉年有序循环规律,实现“二十连丰”的重要原因。有专家预计,今年新麦集中上市,价格将高于最低收购价格水平,大范围启动托市收购的可能性不大。在这种情况下,各级储备企业增加2024年国产小麦收储规模,能够更好地起到防范“谷贱伤农”的作用。

调节性增储与最低收购价收购有着明显区别。最低收购价收购是按照国家确定的最低收购价进行收购,当市场粮价低于国家确定的最低收购价时,国家委托符合一定资质条件的粮食企业,按国家确定的最低收购价收购农民的粮食。调节性增储坚持市场化收购原则,可以和各级储备粮轮换有效协同,对小麦价格形成支撑,调节小麦市场供需,目的是更好地吸引多元化主体入市进行收购。

不过有人担心,国家增加2024年新产小麦收储规模,会再次引发“国

产粮进国库、进口粮食进市场”现象。近年来,我国粮食进口势头较猛,自2021年以来,小麦进口量已连续3年突破进口配额。在国内粮食连年丰收、粮食价格下行的情况下,一定要平衡利用好国际国内两个市场,控制好粮食进口的规模和节奏,谨防低价进口小麦冲击国内市场,影响国内粮食产业安全。

夏粮收购要发挥储备粮调节收储的作用,但不能完全依赖国有粮库,要不断增强市场购销活力,努力构建主体多元、购销活跃、流通顺畅的良好局面。主产区要强化产业引领,立足农业资源优势、工业制造优势,发展食品加工业,提高粮食就地加工转化能力。鼓励引导粮食加工企业发展订单农业,根据市场需要发展粮食生产,避免盲目生产,有效解决长期困扰农民“种什么”“怎么销”的难题。

刘慧

把“没吃的菜”推销给邻桌,不妨一试

外出下馆子发现菜点多了,你会怎么处理?是打包带走,还是努力吃完,或者干脆剩下?

据报道,5月31日,山西太原一女生点完菜后发现分量太大吃不完,饭店也不给退,又考虑到宿舍没有冰箱打包回去不方便,于是将没吃的菜低价“推销”给隔壁桌,而邻桌男士也欣然接受。

随着《反食品浪费法》和相关政策、倡议的实施,厉行节约、反对浪费成为越来越多人共识。如上述新闻中的女生,点完菜发现分量太大吃不完后,以推销方式来处理“没吃的菜”,此举避免了食品浪费,也给有关各方均带来了益处。

对该女生来说,既避免背上浪费食品之名,也节省了消费支出。对隔壁桌的食客而言,不仅吃省钱了,

也为反食品浪费做出贡献。而且,涉事餐馆避免了食品浪费。而此事经媒体报道后,也给更多食客和餐馆带来启示。

在餐馆就餐,点多了菜是常事,有时是因为不了解餐馆饭菜的分量,有时是为了面子点餐“宁多勿少”,有时是点了5人餐到了3人……这些原因都可能造成某些菜“没动一筷子”。若不能打包带走就是浪费,既浪费食品又浪费钱。

这位女生“发明”了一种合理“消化”“没吃的菜”的方式。如果在餐馆就餐还有“没吃的菜”,浪费绝不可取,杜绝浪费才是应有的素质。而杜绝浪费,除了低价推销给其他食客,还可以探索更多办法。

比如,当食客自己不方便食用“没吃的菜”,可以打包带走送给那些

需要饮食的人群,如流浪人员。再比如,还可以与餐馆协商,让餐馆推销或赠送给需要的人员,只要保证“没吃的菜”安全卫生。

面对餐馆“没吃的菜”,我们作为食客要有两种心理,一种是“共享”心理,一种是反浪费心理。所谓“共享”心理,是指对于闲置资源再利用使其产生价值,我们要有参与的心态;后者则是指面对食品浪费时,要有说“不”的心理。

对餐馆来说,也需反思多个问题:在食客点餐前,是否详细告知饭菜的分量?是否推出小份菜、半份菜供食客选择?根据《反食品浪费法》规定,餐饮服务经营者可以通过在菜单上标注食品分量、规格、建议消费人数等方式充实菜单信息。

如果餐馆经营者已经尽到提醒

等义务,还是出现了“没吃的菜”,那餐饮服务经营者也不能对食品浪费熟视无睹,还应该配合食客将“没吃的菜”,通过安全、合理的方式再利用,这样才能体现餐馆忠实履行反浪费的责任。

中国饭店协会发布的《2023中国餐饮业年度报告》显示,我国餐饮业聚焦生产与服务两大环节持续实施反浪费举措,减少“舌尖上的浪费”成效显著。面对“没吃的菜”等特殊情况,从行业协会到餐馆也应探索更多有效应对措施。

事实上,反食品浪费是一场全民行动,谁都不能缺席,如何探索更多节约创举,也是每一个食客的责任命题。

冯海宁

《经济日报》

支持新农人成“兴农人”

农业农村部日前发布的数据显示,今年一季度,农村农民人均可支配收入达到6596元,同比增长7%,其中工资性收入达到2965元,经营净收入达到2049元。这些成绩表明,乡村振兴取得了显著成效。其中,新农人作为推动乡村振兴的重要力量,正以其独特的创新精神和实践能力,为农业农村现代化发展作出积极贡献。

所谓新农人,是指那些运用现代科技知识,从事农业生产经营或服务,推动农业农村现代化的新型职业农民。在新农人队伍中,不乏“海归”留学生、城市青年、返乡大学生、企业家等。近年来,新农人队伍不断壮大,在乡村振兴中发挥着越来越重要的作用。

为支持新农人在乡村振兴过程中发挥更大作用,国家和地方政府先后出台一系列相关政策。比如,今年年初印发的《中共中央国务院关于学习运用“千村示范、万村整治”工程经验有力有效推进乡村全面振兴的意见》指出,以小农户为基础、新型农业经营主体为重点、社会化服务为支撑,加快打造适应现代农业发展的高素质生产经营者队伍,提升家庭农场和农民合作社生产经营水平,增强服务带动小农户能力。相关政策的出台,为新农人发展提供了有力保障。各级政府应当积极落实这些政策措施,如提供创业资金支持、加强技术培训指导等,为新农人创业创新营造良好环境。

不过,当前新农人发展仍存在一些难题。例如,部分新农人缺乏系统的农业知识和管理经验,在进入市场时可能会遭遇品牌建设不足、市场信息不对称等问题,使得他们难以与成熟的农业企业竞争,导致在实际操作中遇到困难。

加大对新农人创业的扶持力度。通过财政补贴、低息贷款、引入民间投资等多种方式,解决新农人创业时面临的启动资金和运营资金不足等难题,降低新农人创业门槛。推动现代科技与农业农村深度融合,减少新农人的后顾之忧。充分利用直播电商等新型销售渠道,拓宽市场准入渠道,支持新农人建立自有特色品牌,加强农村仓储、物流平台等建设,提高产品知名度和市场占有率。

加强对乡村紧缺人才的培养。高等院校要充分发挥各自职能、资源优势,有组织、有计划、有针对性地为乡村振兴一线开发培养急需紧缺的人才。扩大招生规模,并采取有效政策措施,鼓励支持他们回乡就业创业。加大“订单人才”“定向人才”培养力度。根据乡村振兴的具体需求,在相关高校、职业院校更多设立“订单人才”“定向人才”培养班,为乡村培养回得去、用得上、留得住的各类人才。加强对新农人的教育培训,充分利用网络平台,通过线上线下相结合的方式,提供更多农业技术和管理知识培训,使其掌握现代农业知识和技能,让更多新农人成为乡村“兴农人”。

新科技让“地沟油”飞上天

□余惠敏

近日,中国商飞公司的ARJ21支线飞机和C919大型客机成功完成了国产商用飞机首次加注生物航煤试飞任务,展示了中国在绿色航空领域的领先地位。

试飞所使用的生物航空燃料是用餐饮废油也即俗称的“地沟油”提炼而成,采用中国石化自主研发的生物航煤生产技术,以40%的比例与普通航空燃料调和,各项物性参数均与传统石油基燃料一致,符合国家标准及行业要求。可以说,这次试飞成功使国产大飞机喝上“地沟油”,不仅验证了国产生物航空燃料与国产商用飞机的兼容性、安全性,也为将来国产生物航空燃料的工业化规模应用奠定了基础。

为什么要让国产大飞机喝“地沟油”?生物航煤是SAF(可持续航空燃料)的一种,发展SAF促进绿色低碳转型已成为全球航空业竞争的新赛道。相比传统航煤,生物航煤全生命周期可降低50%以上的碳排放量。国际航空运输协会(IATA)提出“2050年实现净零碳排放”目标,生物航煤是重要方向。据IATA统计,从2008年至2023年底,全球已有超过45家航空公司,37万架次航班使用了生物航煤。2023年,欧洲议会批准了RefuelEU航空法案,要求到2025年在欧盟机场起降飞机使用燃料中至少2%为“绿色燃料”,2050年将增至70%。这将极大增加中国民航业的运行成本,“参赛”生物航煤就成了必然选择。

参与生物航煤赛道,我们基础很好。看技术基础,中国是亚洲第一个、世界第四个拥有自主研发生物航空燃油技术的国家。中国石化于2009年正式启动生物航煤的研发工作,2013年试飞成功,2014年获得中国第一张生物航煤生产许可证,2015年完成首次空试商飞。如今,我国首套年产10万吨

生物航空燃油装置,已在镇海炼化成功进行规模化生产。

看政策基础,“生物经济”已被写入“十四五”规划。中国民航局出台的《“十四五”民航绿色发展专项规划》明确提出到2025年生物航空燃油消费量达到2万吨以上的目标,并计划在“十四五”期间累计消费5万吨生物航空燃油。

看原料基础,“地沟油”供应充足,用“地沟油”做生物燃料,与其他生物燃料原料相比更环保。在国内,一座千万人口城市,每月餐厨废油实际回收量约1万吨,年回收量约10万吨。从全球生物柴油的原料看,大豆油占比约67%,其次是玉米油和菜籽油。用可供人类食用的油脂来做燃料,既不环保也不经济,还影响全球粮食安全。

浑浊如膏的地沟油变成清澈透明的生物航煤后身价倍增,既减少了地沟油回流餐桌的风险,又实现了废弃物的资源化利用,是变废为宝、变害为利之举。但让民航飞机喝“地沟油”还存在不少阻碍,主要问题在于:价格贵、喝不饱。

价格贵是因为成本高:从地沟油变成生物航空燃油,从回收加工的全流程成本,大约是普通航空燃油的3倍。喝不饱是因为产能低:统计数据显示,我国已建成的SAF产能能达到20万吨,已宣布的SAF规划产能超300万吨,但相比我国每年3000多万吨的航煤消费量来说,SAF生产规模显然还太小。

让这个产业健康发展,需要双管齐下:一方面加大技术研发力度,鼓励生产企业联合国内高校及科研院所尽快实现技术突破,降低生产成本;另一方面加大政策扶持力度,健全地沟油回收体系,建立生物航煤相关标准和认证体系,推动其商业化规模应用。

展望未来,让民航飞机喝饱喝好“地沟油”,必将成为一个颇有前景的绿色产业。

(本版稿件仅代表作者个人观点)



破解农产品卖难买贵

海口市永兴镇的荔枝王近年来走俏高端水果市场。由于今年是荔枝“小年”,加上花期雨水天气多,荔枝产量下降较为明显。产销对接,选优稳价、品牌宣传……为应对荔枝减产,永兴镇实行“村村联动”,干群齐发力,在前期联合对接电商,省去“中间环节”,把从果园到货架的堵点打通了。农产品产销对接是促进农产品供需平衡、优化农业生产结构、提高农产品供给质量、增加农民收益的重要途径。各地应聚焦农产品卖难买贵、供给质量和效率等难点问题,积极搭建电商平台,不断探索完善农产品产销对接长效机制,让农产品产得出、卖得掉。

(文/时锋 图/王鹏)

顶流主播的“618”难在哪儿

直播带货行业正逐渐走向规范化。这对行业和消费者来说是好事,但对那些习惯了“野蛮生长”的主播们来说是严峻考验。主播需要与行业一起进入规范发展的下半场,才能确保在激烈竞争中不被后浪们拍在沙滩上。

又是一年“618”。虽然越来越多消费者对大促反应平淡,但并不妨碍几位顶流主播相继登上热搜。

顶流主播曾经是直播带货领域最闪亮的星,如今经过几轮洗牌,似乎不复往日风光。他们的境遇,折射出直播带货行业的变迁。数据显示,近5年,直播电商市场规模增长10.5倍,同时,投诉举报的增幅高达47.1倍,明显高于传统电商,说明这个行业发展和规范远未达到平衡。

顶流主播首先“背”了行业的“锅”。从“三无”产品到假货,再到退换货困难等问题,这些负面新闻影响了整个行业声誉,消费者对直播带货的质疑声日益高涨。作为行业

代表人物,顶流主播承担了更多的责任和压力。

第二个难题,是日益激烈的市场竞争。近两年专业性强、人设鲜明的垂类主播越来越多,他们可以精准地抓住目标受众,分流了顶流主播的粉丝。

第三个难题,是以佣金为主的带货模式面临挑战。随着直播带货在企业销售总额中的分量日益加重,企业越来越难以承受高昂佣金,转而培养自营主播。今年天猫“618”大促前4个小时,平台上有67个店铺直播间成交额破千万元,这意味着店铺直播间已成为重要交易场景,顶流主播拿到全网最低价的概率越来越小,削弱了他们对消费者的吸引力。

针对直播带货乱象,近年来我国已相继出台一系列政策文件,如2021年7部门联合发布的《网络直播营销管理办法(试行)》,以及即将于7月1日起实施的《中华人民共和国消费者权益保护法实施条例》。地方层面,近期浙江杭州、安徽、深圳等地市场监管部门均部署开展直播带货专项治理,对行业震动不小。除去监管层面动作频频,直播平台方面也不断采取动作作为直播带货“立规矩”。

内外因素让顶流主播的“618”充满了挑战。这些“难”,不仅仅是销售业绩的压力,更是行业变迁、规范加强以及消费者观念转变等多重因素共同作用的结果。直播带货行业正逐渐走向规范化。这对行业和消费

者来说是好事,但对那些习惯了“野蛮生长”的主播们来说是严峻考验。

在顶流主播的示范带动下,消费者已养成在直播间购物的习惯,企业和平台也跑通了直播带货的销售、支付、物流体系。从某种程度上讲,顶流主播已经完成直播带货的市场教育任务,需要与行业一起进入规范发展的下半场,才能确保在激烈竞争中不被后浪们拍在沙滩上。

顶流主播的“618”之难,并非不可逾越的蜀道天堑。消费者不一定愿意为顶流主播买单,却依然热衷于“吃瓜”,这从一个侧面说明了关注度还在,那些能够顺应时代潮流、服务商家和消费者的主播仍然有机会。毕竟,消费者对于优质内容、高性价比商品和诚信经营的需求是永恒的。只要主播们能够坚守初心,不断提升专业素养和带货能力,依然有可能站在风口,开创新的佳绩。

余颖

征稿启事:

本版关注的是乳业界的热点话题,常有业内外知名专家、学者参与话题的讨论。如果您有见解独到,论点鲜明,论据充足的稿件,欢迎您投稿。稿件请以电子版的形式发送。

邮箱:rysb2007@163.com